

## 4 PROPIEDADES

EL PAÍS, JUEVES 19 DE ABRIL DE 2012

## &gt;&gt; entrevista

**Federico García Erviti**

PROFESOR TITULAR DE LA ESCUELA DE ARQUITECTURA DE LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

**“El valor estable de la vivienda a efecto hipotecario no existe”**

## IMMACULADA DE LA VEGA

Que las tasadoras han sobrevalorado el precio de los pisos es una opinión muy extendida, mientras estas sociedades se muestran satisfechas por la mejora de su metodología. Preguntamos a Federico García Erviti (Madrid, 1949), profesor de Arquitectura Legal en la Universidad Politécnica de Madrid, porque es especialista en valoraciones y no tiene ninguna implicación con las sociedades de tasación (ST).

**Pregunta.** ¿Quién tiene razón?

**Respuesta.** Todos. Las tasaciones hipotecarias buscan el precio más probable que podría alcanzar el inmueble en un mercado competitivo. Y este valor de mercado se obtiene analizando los precios de venta de inmuebles similares. Las ST hacen permanentemente estudios de mercado y tienen, efectivamente, un sistema de medición muy potente y muy tecnificado con el que han reflejado con exactitud cuál es el valor de mercado en cada momento.

**P.** ¿No sobrevaloraban?

**R.** No. Otra cosa es que hubiera falta de prudencia en algún caso, en especial en la valoración de suelos urbanizables. El problema es que todo valor de mercado incluye expectativas de revalorización futura. El componente especulativo es propio de todos los mercados y más con precios cre-

pectativas de revalorización futura que, como sucedió a partir de 2007, no se cumplen.

Este método solo se puede aplicar cuando el mercado es muy competitivo, ágil, y transparente. Y hay pocos submercados inmobiliarios que funcionen así. El de la vivienda nueva es uno de ellos: hay bastante oferta y mucha información. Hay algún otro, como plazas de garaje o locales comerciales, y poco más.

**P.** Los promotores se quejan de falta de estadísticas fiables.

**R.** En vivienda nueva hay transparencia. Por ejemplo, en idealista.com se sabe cuánto ofertan los promotores.

**P.** Pero no por cuánto se cerró la venta...

**R.** Antes de 2007 no había negociación. Los precios de compra eran los de oferta. He llegado a ver en 2005 y 2006 colas en los pisos piloto. No había rebajas.

**P.** ¿Pero quién recoge esos precios y pregunta a los centenares de promotores?

**R.** Las ST y las consultoras que se dedican a hacer estudios de mercado: Tasamadrid y Sociedad de Tasación publican en sus webs precios de venta de vivienda nueva semestralmente con bastante precisión y portales como idealista.com también dan información detallada. Y hay coincidencia entre esas tres fuentes, lo que permite construir una idea de cuál es el valor de la vivienda nueva en determinada zona. Otras publican precios de usada, poco interesante a efectos de la mayor parte de las finalidades de la tasación.

**P.** ¿Y por qué si reflejan la realidad hay grandes diferencias para la misma vivienda?

**R.** Puede ocurrir en el mercado de segunda mano que es muy errático. El de nueva planta es más fiable porque el promotor oferta 80 viviendas en la misma localización. Y sabe a qué precio debe vender para ser competitivo. Sin embargo en la usada, el que vende no es un experto: no sabe lo que vale, ni conoce la superficie útil o construida y, en un momento de exuberancia, cree que esto es jauja y pide lo que se le ocurre.

**P.** Se acepta el componente especulativo, pero cuando se habla de hipotecas se piensa en un valor estable a largo plazo.

**R.** Las ST hacen una foto de la situación del inmueble y no podían decidir por su cuenta bajar los precios aunque superaran que una burbuja estaba creciendo de forma irracional y peligrosa. Es cierto que la normativa de tasación hipotecaria dice que no deben reflejarse componentes especulativos, pero cómo detectar qué parte del precio de venta lo es.

**P.** ¿Deduzco que el valor estable es una entelequia?



Federico García Erviti, en la Universidad Politécnica de Madrid. / LUIS SEVILLANO

**R.** Así es en un mercado volátil que creció y está cayendo de forma exagerada. Se habla de valor de mercado y las preguntas son: ¿el mercado es estable?, ¿cómo se va a prever que va a crecer un 10%? Es una contradicción. Hay que mirar hacia arriba, al organismo regulador del que dependen la banca y las ST. Es un triángulo, porque las ST dependían de las entidades y estaban supervisadas por el Servicio de Inspección del Banco que debería haber aportado prudencia y, primero, exigir que los créditos no superaran el 70% u 80% del valor de la vivienda y, después, exigir a las ST que aplicaran criterios más restrictivos.

**P.** Desde 2003, hasta el Banco de España dijo que la vivienda estaba sobrevalorada. ¿Las ST

no tenían que haberlo advertido?

**R.** Cuando se trataba de suelo urbanizable han hecho generalmente advertencias, aunque quizá no todo lo que deberían. Y en vivienda, el problema es que la mayor parte de las ST pertenecían, tenían conexión o dependían de bancos o cajas. Estábamos en una carrera desenfrenada de flujos y concesión de créditos a precios irrisorios y con una competencia tan fuerte entre entidades, que si una sociedad decidía por su cuenta rebajar un valor suponía perder al cliente. Ahora, pasados cinco años todos pensamos que cómo no nos dimos cuenta.

**P.** Los taxistas lo veían...

**R.** Se veía venir, pero esto no obligaba a las ST a poner 70 cuando se vendía a 100. Yo hago valora-

ción urbanística de suelo y, visto desde la perspectiva actual, en 2005 o 2006 me equivoqué como todos. Pedro Solbes negaba que hubiera burbuja. Se pensaba que el mercado iba a autorregularse y que los precios de venta se estabilizarían. No es muy justo culpar a las ST, si acaso al organismo regulador.

**P.** ¿El Banco de España?

**R.** El problema es que el regulador no puso normas mucho más estrictas para las ST, sino para las entidades que daban crédito al ciento por ciento del valor del inmueble.

**P.** ¿Qué carencias ve en las ST?

**R.** En la valoración de suelos en desarrollo es obligado aplicar el método residual dinámico, basado en el análisis de inversiones que utilizan los departamentos financieros empresariales con criterios optimistas. Pero al tasador, empleando criterios extrínsecos, se le obliga a dar un valor concreto. A un juez o a una entidad de crédito, no les puede plantear ni escenarios optimistas o pesimistas, ni análisis de riesgos, ni de sensibilidad: el tasador tiene que decir con precisión en cuántos años se va a desarrollar ese suelo, en cuántos se va a urbanizar, construir y comercializar cada una de las 3.000 viviendas, cuánto van a crecer los precios en los próximos 8 o 10 años, cómo evolucionarán los tipos de interés o la deuda del Estado... Tomar docenas de decisiones, meterlas en la cotejera, agitar y a ver qué sale...

**P.** ¿Y?

**R.** Puede salir cualquier cosa. Este sistema tiene una gran carga de subjetividad que introduce enorme inseguridad jurídica para el propietario del suelo. Se paliaría cumpliendo lo que exige la orden ECO/805/2003, algo que sinceramente no veo en las tasaciones: todos los parámetros, decisiones e hipótesis de cálculo deben justificarse razonadamente. Leo bastantes informes de tasación incomprensibles.

**P.** ¿No se cumple porque es incumplible?

**R.** Se puede cumplir, pero las tasaciones hipotecarias están muy automatizadas. Utilizan programas informáticos en los que se introducen datos que serán razonables, pero no puedo analizar. Se podría pedir al Banco de España que exigiera el cumplimiento del requisito de justificación razonada y explícita, de cada decisión y dato, del proceso de cálculo, tasas de descuento...

**P.** ¿La falta de rigor ha contribuido al calentamiento?

**R.** Lo que calienta el mercado del suelo es la demanda de vivienda y el flujo de crédito hacia los compradores que hace subir el precio de la vivienda y repercute en todos los elementos que lo forman.

**El Banco de España debió controlar a las entidades financieras y a las tasadoras**

**Una tasadora no puede bajar los precios para enfriar el mercado**

**Hay muchas valoraciones de suelo en desarrollo que son incomprensibles**

ciendo al 10%. Las ST detectaban esos valores en las transacciones. A cuatro años vista, con bajadas del 5% anual desde entonces, parecen sobrevalorados.

**P.** ¿Entonces?

**R.** No hay un mercado inmobiliario sino muchos submercados, cada uno de ellos con diferentes segmentos. El método de valoración idóneo es el comparativo que detecta cómo se mueve la oferta y la demanda, pero con el inconveniente de incorporar ex-